



SUGGERIMENTI DI COMPORTAMENTO CONTRATTUALE PER GLI ASSOCIATI PER CASI DI CESSIONE DI PARCHI MACCHINE O CESSIONE DI AZIENDA O DI RAMI D'AZIENDA

Questo documento suggerisce agli associati Comufficio delle linee guida di comportamento da seguire facoltativamente nei casi alternativi di:

- 1) Cessioni di soli Parchi Macchine in assistenza
- 2) Cessioni di Azienda o di Rami d'Azienda.

E' inoltre allegato un regolamento etico di comportamento contrattuale da utilizzare nel caso di compravendita di aziende fra associati Comufficio.

CASO N.1: CESSIONE DI SOLI PARCHI MACCHINE IN ASSISTENZA

E' stata preliminarmente effettuata una suddivisione per macro-categorie di prodotti e per tipologia contrattuale:

A) Misuratori fiscali/bilance/pos: in questo segmento di mercato bisogna valutare se si cedono:

- prodotti coperti da un regolare contratto di assistenza comprensivo anche delle verificazioni periodiche,
- contratti di sola verifica periodica,
- parchi di installato non coperti da contratti.

B) Prodotti ICT (Fotocopiatori, PC, Stampanti): nel caso della fotocopiatura occorre distinguere le tipologie dell'installato dei prodotti in oggetto:

- prodotti di proprietà del cliente ed in assistenza per la manutenzione;
- prodotti in noleggio con addebito per costo copia;
- prodotti non coperti da contratto.

In questa ipotesi bisognerà tenere presenti la durata dei contratti e la modalità di fornitura sia del materiale consumabile sia della carta.

Relativamente al tema della carta si potrà dare un eventuale valore economico, se in presenza di contratti di lungo periodo, mentre per i piccoli consumi il cliente potrebbe rivolgersi al mercato locale e quindi rendersi totalmente autonomo.

Criteri di valutazione.

A) Misuratori fiscali/bilance/pos:

Le parti si impegnano a:

- cedere le eventuali parti di ricambio relative ai prodotti in oggetto ai prezzi correnti praticati ai rivenditori, nonché gli eventuali prodotti sui quali il soggetto cedente ha effettuato attività commerciale e per i quali sia ancora possibile la vendita.
- A subentrare nei contratti di assistenza
- A corrispondere al cedente una somma pari:

- 1) al 50% del valore (al netto dei ratei o risconti) dei contratti di assistenza ceduti.
- 2) al 50% del valore delle verificazioni periodiche. Questo valore è riconosciuto per il primo anno di attività in due semestralità e solo a seguito dell'avvenuto incasso degli importi.

B) Prodotti ICT (Fotocopiatori, PC, Stampanti):

Le parti si impegnano a:

- riconoscere il 50% del valore dei contratti di assistenza tecnica riferiti ai prodotti ICT coperti da regolare contratto di assistenza.

Contratti di noleggio.

- Il cedente si impegna a favorire il subentro del rilevante presso le eventuali società finanziarie per i contratti di noleggio in essere e riconosce il 50% del valore convenzionale di un contratto di assistenza ai valori di mercato al momento della trattativa.
- Il subentrante si impegna altresì a rilevare al termine del contratto di noleggio, ove previsto, il bene oggetto del contratto di noleggio.
- Accessori di consumo e parti di ricambio non sono valorizzate nei noleggi poiché oggetto di cessione con le scorte e le parti di ricambio. (Gli acquisti successivi saranno effettuati dalla nuova compagine subentrante).

CASO N.2: CESSIONE DI AZIENDA O DI RAMI D'AZIENDA

Criteria di valutazione economica

Il processo di stima del valore economico d'azienda implica la definizione di un valore espressivo tanto della dimensione del suo aggregato patrimoniale netto (attività meno passività) quanto della sua capacità di reddito attuale e futura, nonché delle condizioni di particolare favore/sfavore che lo caratterizzano (avviamento).

La dottrina aziendale e la tecnica professionale hanno sviluppato diversi metodi tra loro alternativi, i quali, partendo da elaborazioni di dati contabili ed assegnando diverso peso agli elementi reddituali, patrimoniali e finanziari, consentono di addivenire alla determinazione di tale valore di riferimento.

I più significativi sono il metodo finanziario, il metodo reddituale e il metodo misto patrimoniale-reddituale con stima autonoma dell'avviamento (goodwill).

- Metodo finanziario

Il valore economico dell'azienda è misurato dal valore attuale dei flussi finanziari scaturiti dalla sua gestione calcolato ad un tasso indicativo della remunerazione media delle risorse finanziarie e per un definito orizzonte temporale. In particolare il dimensionamento dei flussi finanziari avviene tramite la configurazione dei cash-flows storici, ovverosia di grandezze di flusso espressive delle variazioni subite in ogni esercizio dal capitale circolante attribuibile all'azienda medesima.

- Metodo reddituale

Secondo questo metodo il valore di un'azienda deriva unicamente dai redditi che essa sarà in grado di produrre. Il suo valore è perciò concepito come funzione dei redditi attesi per i futuri esercizi. Si giunge alla determinazione del suo valore economico mediante la capitalizzazione del presumibile reddito medio futuro ad un congruo saggio e per un periodo di tempo illimitato.

- Metodo patrimoniale-reddituale

Tale criterio si basa sulla valutazione analitica degli elementi che compongono il patrimonio aziendale unita alla sua capacità di produrre redditi futuri soddisfacenti: il valore del capitale economico aziendale scaturisce dalla somma del valore corrente della sua sostanza patrimoniale netta (attività meno passività) e dal valore attribuito in via autonoma al suo avviamento (goodwill). Più specificamente la

configurazione del valore complessivo dell'avviamento avviene atualizzando per un definito arco temporale e ad un tasso medio di mercato un sovrareddito definibile quale differenza tra il reddito medio prospettico globale d'impresa ed una remunerazione normale del capitale investito nell'azienda. Tale procedimento attribuisce, rispetto ai due precedenti criteri, un più marcato rilievo alla composizione dell'aggregato patrimoniale ai valori correnti inserendo nel processo valutativo il correttivo rappresentato dalla componente reddituale avviamento.

Indicazione di massima dei costi connessi alla perizia valutativa nel caso di cessione d'azienda o di rami d'azienda

L'art.31 della Nuova Tariffa Professionale dei Dottori Commercialisti (15.10.2010) prevede, per la perizia estimativa di un'azienda o di un ramo d'azienda in ipotesi di cessione, quanto segue:

Il costo di perizia è applicato sulla somma delle attività e delle passività di bilancio (escluso il patrimonio netto):

- fino a € 387.342,67 si paga l'1% del valore
- per il di più fino a 1.549.370,70 si paga lo 0,50%
- per il di più fino a 3.873.426,75 si paga lo 0,25%
- per il di più fino a 15.493.796,97 si paga lo 0,10%
- per il di più fino a 38.734.267,42 si paga lo 0,05%
- oltre si paga lo 0,025%.

L'importo minimo non può comunque mai essere inferiore a € 1.936,71



REGOLAMENTO CONTRATTUALE DA UTILIZZARE NEI CASI DI COMPRAVENDITA DI AZIENDA TRA ASSOCIATI

Il presente regolamento è utilizzabile quale “gentlemen agreement” tra soggetti associati Comufficio che intervengono quali controparti in un rapporto di compravendita di azienda o di ramo d’azienda.

ART. 1

L’associato parte acquirente e l’associato parte venditrice si impegnano ad improntare, nel rispetto della vigente normativa di legge e del presente regolamento, i loro rapporti a criteri di correttezza operativa ed a non porre in essere azioni o comportamenti anche solo potenzialmente lesivi degli interessi della controparte.

ART. 2

Entro 15 giorni dall’inizio della trattativa di compravendita, le parti si impegnano a firmare una lettera di intenti sulla base della quale essi si vincolano a non iniziare altre trattative con qualsiasi altro soggetto interessato all’attività o ad un progetto in concorrenza con l’attività fino alla data prevista per la stipulazione degli accordi definitivi o fino all’avvenuta eventuale interruzione della trattativa di compravendita.

ART. 3

Il venditore si obbliga a fornire all’acquirente la collaborazione necessaria ed a mettergli a disposizione, entro 30 giorni dall’inizio della trattativa ed a semplice richiesta della controparte, le informazioni indispensabili al corretto svolgimento della trattativa di compravendita medesima e, minimamente:

- una situazione patrimoniale ed economica dell’azienda aggiornata a non oltre i 60 gg. precedenti;
- una copia dei bilanci degli ultimi cinque (tre) esercizi;
- una visura camerale aggiornata a non più dei 30 giorni precedenti;
- (se ci sono immobili) una visura catastale aggiornata a non più dei 30 giorni precedenti.

ART. 4

Le parti si obbligano reciprocamente, per tutta la durata della trattativa e per almeno due anni successivi alla cessazione della stessa, a mantenere il più stretto riserbo su ogni informazione produttiva, tecnica, commerciale, finanziaria, aziendale inerente l’attività della controparte di cui dovessero venire a conoscenza nello svolgimento della trattativa medesima, nonché a non rivelare alcuna delle informazioni confidenziali eventualmente reciprocamente comunicate.

ART.5

La parte venditrice si obbliga, per almeno i due anni successivi all’atto di compravendita e salvo rinuncia espressa per iscritto da parte dell’acquirente, a non porre in essere alcuna e qualsivoglia attività che possa essere, in qualche modo, in diretta e/o indiretta concorrenza con l’attività produttiva svolta dall’acquirente.



ART.6

Le controparti si impegnano a stimare il controvalore economico dell'azienda o di un ramo di essa, oggetto di compravendita, utilizzando di uno dei criteri di valutazione delle PMI, correntemente statuiti dagli organismi contabili internazionali, approvati da Comufficio.

In particolari i criteri alternativi ammessi saranno i seguenti:

- Metodo finanziario;
- Metodo reddituale;
- Metodo misto patrimoniale-reddituale con stima autonoma dell'avviamento;

ART.7

In caso di necessità e di comune accordo, le parti potranno richiedere a Comufficio di indicare, senza alcun impegno o vincolo di scelta, un perito indipendente, iscritto all'Ordine Professionale dei Dottori Commercialisti o dei Ragionieri o al Registro dei Revisori Legali presso il Ministero di Giustizia, per procedere alla stima dell'azienda di cui al punto sub.7).

Le spese peritali saranno ripartite in misura uguale fra le parti.

ART.8

Il perito dovrà provvedere ad emettere in forma scritta, entro 30 giorni dalla nomina, una stima formale dell'azienda oggetto di valutazione.

Le parti si vincolano ad accettare tale stima dell'azienda quale base di partenza per la trattativa che dovrà svolgersi, secondo i citati criteri di correttezza, entro il lasso temporale pre-concordato tra le parti medesime.

ART. 9

Al fine di favorire la soluzione amichevole e stragiudiziale di qualsiasi controversia che dovesse insorgere tra le controparti in relazione all'interpretazione, esecuzione, inesecuzione e risoluzione del contratto di compravendita, esse si obbligano ad un accordo di mediazione (conciliazione secondo le norme in materia di mediazione finalizzata alla conciliazione delle controversie civili e commerciali di cui al d.lgs. 4.3.2010, n. 28 succ. modd. intt.).

La mediazione, improntata alla neutralità e all'imparzialità, si svolgerà davanti a un organismo di mediazione o comunque a un organo deputato a gestire il procedimento di mediazione e iscritto nell'apposito registro del Ministero della Giustizia e si svolgerà secondo le procedure previste dalla legge e dal regolamento di procedura dell'organo.

Le parti dichiarano e riconoscono sin d'ora che la decisione pronunciata dal mediatore sarà irrevocabile, inappellabile ed immediatamente esecutiva e sarà dalle medesime considerata ed eseguita come manifestazione della propria volontà negoziale.

Le spese di mediazione saranno ripartite in misura uguale fra le parti.

ART. 10

Le norme di comportamento sintetizzate nel presente regolamento sono approvate da Comufficio e potranno da essa essere modificate per motivi di opportunità o al variare della legislazione attualmente vigente, sulla base della quale tali norme sono costruite.